TABLE DES MATIÈRES

MODE D'EMPLOI
La collection «Histoire et management» 1

CHAPITRE 1
NÉGOCIER... POUR EXISTER : LES BLESSURES DE L'ENFANCE 7
Une personnalité complexe 9
Une stabilité interne 10
Le mouvement, c'est la vie 11
Le rendez-vous raté avec le père 14
Le mur émotionnel 16
S'engager dans l'armée, une négociation père-fils 18

CHAPITRE 2
L'APPRENTISSAGE : LE NÉGOCIATEUR TRUBLION ET PERSUASIF 27
Un touche-à-tout qui affirme sa force de persuasion 28
L'échec des Dardanelles 31
Être et se rendre indispensable 34
Versailles : «La folie des vainqueurs» 36
Négocier l'impossible 40
La division, une voie sans issue 43

CHAPITRE 3
LES TECHNIQUES FACE AUX DIFFÉRENTES NÉGOCIATIONS 53
Winston is back! 54
Le silence comme arme de négociation 56
Négocier sous pression : la campagne de France 57

Une victoire de la non-négociation :
la bataille d'Angleterre 59
Un choix fatidique avec la France occupée 62
Séduire Roosevelt, les États-Unis et les Américains..... 63
Rechercher le consensus avec Staline 67

CHAPITRE 4
NÉGOCIER DANS LA DURÉE : LE COMPROMIS DU DÉBARQUEMENT 73
Contenter les uns... 74
... et ménager les autres..... 76
Les consultations bilatérales..... 80
La confrontation trilatérale : Téhéran..... 84
La concrétisation : les débarquements alliés..... 87

CHAPITRE 5
LA NÉGOCIATION MARATHON DE YALTA OU COMMENT IMAGINER ET CONSTRUIRE UN FUTUR 93
Analyser les rapports de force 94
Définir les objectifs..... 95
Organiser sa stratégie 97
Échanger, concéder et exiger des contreparties 98
Manœuvrer, s'affronter et concilier..... 101
Conclure et concrétiser l'accord..... 103

CHAPITRE 6
L'ART DE NÉGOCIER AVEC DES PERSONNALITÉS COMPLEXES 109
De Gaulle : une mise sous pression..... 110
Staline : un duel psychologique 113
Roosevelt : le faux bon ami 115
Finalement, Churchill est-il un bon négociateur?..... 118

POUR CONCLURE
CHURCHILL, UN EXEMPLE DANS LE PILOTAGE DE NÉGOCIATION COMPLEXE 123
Développer une stratégie efficace de négociation..... 124
Garder de la distance face aux échecs commerciaux ... 125
Oser risquer, négocier et agir,
surtout en situation difficile 126

ANNEXE 132

REMERCIEMENTS 135

BIBLIOGRAPHIE 137

INDEX 139

TABLE DES BONS CONSEILS 141